PROGRAMME DE FORMATION

Comment fixer ses prix

DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D'ORGANISATION

7 heures | Horaires : 09H – 13H , 14H30 – 17H30

Nombre de stagiaires : 4 minimum et 10 maximum

CENTRE DE FORMATION LABORATOIRE 4E ,
264 avenue Sainte Catherine, 84140 MONTFAVET

Lieu : En distanciel en présence du formateur

PROFIL DU FORMATEUR

MARIE WATRINET

- En 2009, ouverture de sa première boutique à 17 ans
- 5 ans en commerce indépendant, puis intégration de la grande distribution
- Manager de magasin pilote, gestion multi-sites, implantation, restructuration, membre du comité de direction au siège
- Certification en négociation d'influence (2023)
- Fondatrice de **Boost Mon Biz** en 2024: formation, coaching et accompagnement des commerçants et indépendants

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. »

PUBLIC CONCERNÉ

Créateur/ créatrice d'une marque de cosmétique
Gérant/e ou responsable de laboratoire de cosmétique en marque propre ou sous traitance

PRÉREQUIS

Avoir un ordinateur, un smartphone ou une tablette avec une connexion Internet

CONTACT / RENSEIGNEMENTS

- Tel : 09 88 50 23 33
- Email : laboratoire4e@gmail.com

CONTENU DE LA FORMATION

MATIN

BLOC 1 — Calculer son prix

Théorie

- Le coût de revient complet
- Taux de marque vs coefficient multiplicateur : démystifier la confusion entre deux
- Prix de vente BtoB vs BtoC : deux logiques de marge très différentes
- Les seuils à connaître : prix plancher, seuil de rentabilité, prix psychologique
- Adapter sa marge à la place du produit dans la gamme

Exercice — Cas fictif

BLOC 2 — Valoriser sa R&D

Théorie

Introduction : le coût invisible La R&D est souvent le grand oublié du calcul de prix.

Les trois situations :

Situation 1 — Sous-traitance de la R&D à un laboratoire

Situation 2 — Faire sa R&D soi-même

Situation 3 —Avoir un laboratoire et recevoir des demandes externes

Le fil rouge des trois situations Quelles sont les quatre questions à se poser dans tous les cas ?

Échange collectif

Objectif : que chaque stagiaire identifie au moins un coût R&D qu'il n'avait pas intégré, et reparte avec la mécanique pour le corriger.

APRÈS-MIDI

BLOC 3 — Construire ses offres commerciales

THÉORIE — LES OFFRES COMMERCIALES

- Pourquoi vendre à l'unité est souvent une erreur : impact sur le CA, la fidélisation et la perception de valeur
- Les différents types d'offres
- Comment une offre bien construite protège la marge sans baisser le prix affiché
- La cohérence entre l'offre et le positionnement : une marque bio premium ne construit pas ses offres comme une entrée de gamme

THÉORIE + DÉBAT COLLECTIF — LES PROMOTIONS

- La promotion : un outil optionnel, pas une obligation
- Les trois conditions d'une promotion en bonne conscience : anticipation, cohérence avec le positionnement, calcul précis de l'impact sur la marge
- Ne pas faire de promotions est un choix tout aussi valable — à condition qu'il soit conscient et assumé
- Débat collectif : vos expériences, vos questions, vos résistances

Exercice individuel

À partir d'une fiche de travail fournie, chaque stagiaire construit une offre commerciale sur un de ses produits ou prestations

Restitution collective

Chaque stagiaire présente son offre au groupe

CLÔTURE — PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

Chaque stagiaire repart avec trois engagements écrits :

- Un prix à recalculer
- Une offre à construire ou à restructurer
- Une décision consciente sur les promotions

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue des différents modules ou séquences de la formation,
le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les fondamentaux du calcul de prix dans le secteur cosmétique et esthétique
- Comprendre la logique de marge selon le positionnement produit
- Construire une grille tarifaire de prestation R&D
- Concevoir des offres commerciales (forfaits, packages, offres de lancement)
- Intégrer les promotions comme outil stratégique et non réactif

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : alternance théorie/pratique tout au long de la journée
- Ateliers basés sur l'activité réelle des stagiaires
- Cas fictifs types pour ancrer les fondamentaux
- Travail individuel, en binômes et en collectif
- Partage et valorisation des expériences entre participants

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à l'oral en cours de formation pendant toute la formation.
- QCM final de validation des acquis en fin de formation.

MOYENS TECHNIQUES

- Livret pédagogique

TARIF

275 € HT - L'organisme de formation atteste être exonéré de TVA.
Un acompte de 30 % est demandé pour valider l'inscription et réserver sa place.

Financement personnel :

Possibilité de paiement en plusieurs fois ou
Remise de 10 % sur la facture si paiement en 1 fois